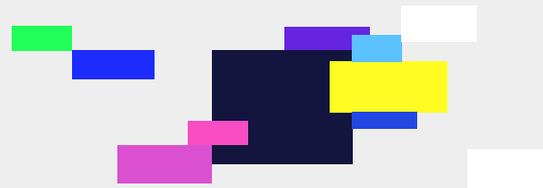


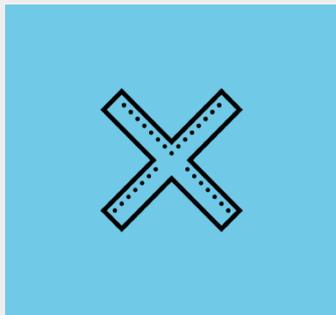
ПО КАКИМ ПРИЧИНАМ КЛИЕНТЫ ВООБЩЕ ВЕРЯТ В ДАННЫЕ?

Честно сказать, причины могут быть самыми разнообразными



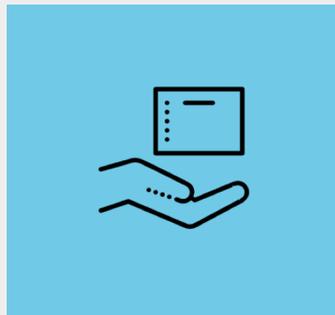
Могу заработать деньги

на своих данных, открывая новые
способы заработка для компании



Могу не потратить деньги

благодаря автоматизации, упрощению
принятия решений, оптимизации



Могу больше продать

изменив принципы, по которым я
работаю с рекламой и маркетингом



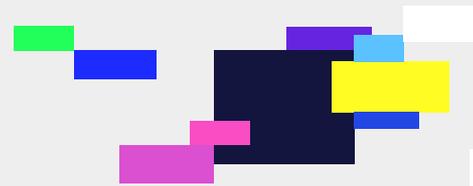
90%

Меня заставили

босс, штаб-квартира, агентство, мама,
голоса из телевизора

ПО КАКИМ ПРИЧИНАМ КЛИЕНТЫ ВООБЩЕ ВЕРЯТ В ДАННЫЕ?

Честно сказать, причины могут быть самыми разнообразными

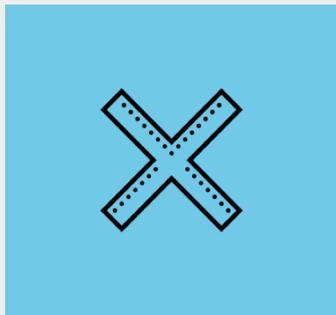


вижу ценность



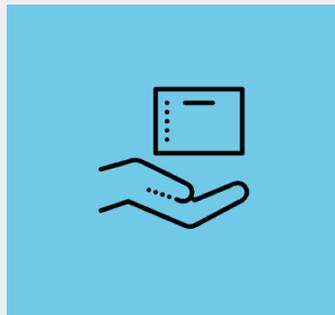
Могу заработать деньги

на своих данных, открывая новые
способы заработка для компании



Могу не потратить деньги

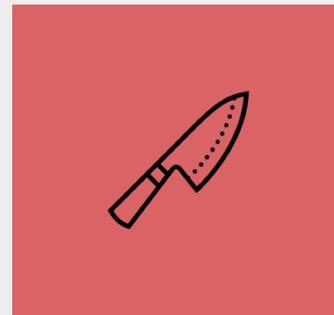
благодаря автоматизации, упрощению
принятия решений, оптимизации



Могу больше продать

изменив принципы, по которым я
работаю с рекламой и маркетингом

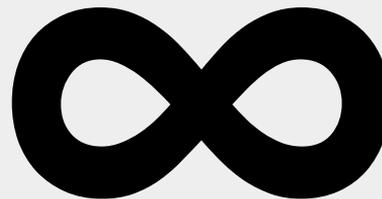
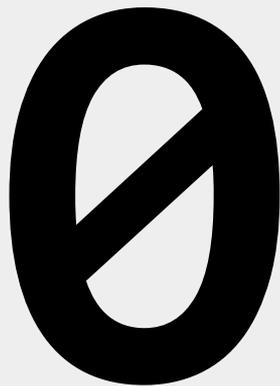
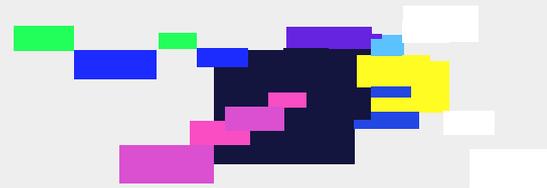
не вижу ценности



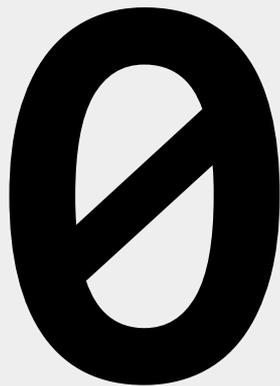
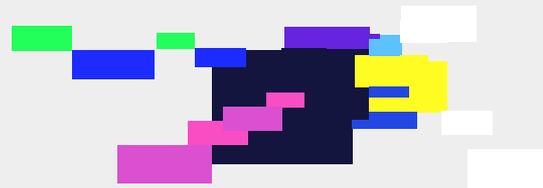
Меня заставили

босс, штаб-квартира, агентство, мама,
голоса из телевизора

КОММЕРЧЕСКАЯ ЦЕННОСТЬ (СМЫСЛ ВЕРЫ) БОЛЬШИХ ДАННЫХ



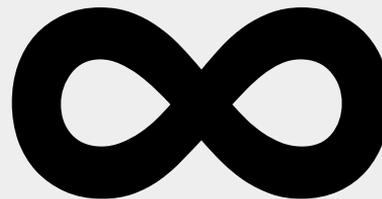
КОММЕРЧЕСКАЯ ЦЕННОСТЬ (СМЫСЛ ВЕРЫ) БОЛЬШИХ ДАННЫХ



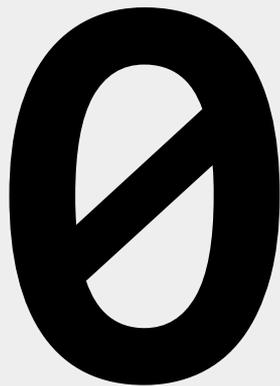
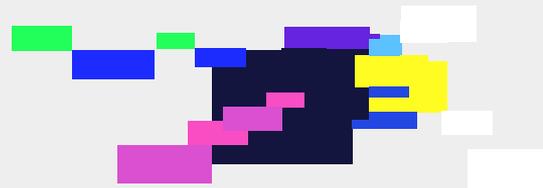
Я попробовал и не подсел (нет результата)

Не знаю, что с этим делать

Не верю во всю эту чушь



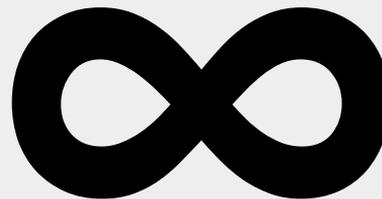
КОММЕРЧЕСКАЯ ЦЕННОСТЬ (СМЫСЛ ВЕРЫ) БОЛЬШИХ ДАННЫХ



Я попробовал и не подсел (нет результата)

Не знаю, что с этим делать

Не верю во всю эту чушь

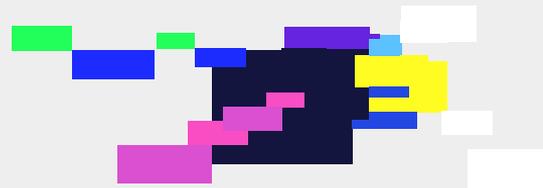


Я попробовал и подсел (отличные результаты)

Не знаю, что с этим делать (но точно стоит дорого)

Верю во всю эту чушь

КОММЕРЧЕСКАЯ ЦЕННОСТЬ (СМЫСЛ ВЕРЫ) БОЛЬШИХ ДАННЫХ

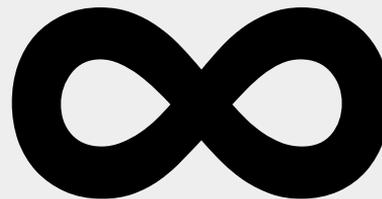


**ВОЗМОЖНО,
БЫЛИ НЕВЕРНЫЕ ОЖИДАНИЯ,
НО ЭТО НЕ ТОЧНО**

Я попробовал и не подсел (нет результата)

Не знаю, что с этим делать

Не верю во всю эту чушь



Я попробовал и подсел (отличные результаты)

Не знаю, что с этим делать (но точно стоит дорого)

Верю во всю эту чушь

КОММЕРЧЕСКАЯ ЦЕННОСТЬ (СМЫСЛ ВЕРЫ) БОЛЬШИХ ДАННЫХ

Потому, что отрасль новая,
в ней отсутствуют рецепты, правила, готовые шаблоны,
много экспериментов и тестов



**ВОЗМОЖНО,
БЫЛИ НЕВЕРНЫЕ ОЖИДАНИЯ,
НО ЭТО НЕ ТОЧНО**

Я попробовал и не подсел (нет результата)

Не знаю, что с этим делать

Не верю во всю эту чушь

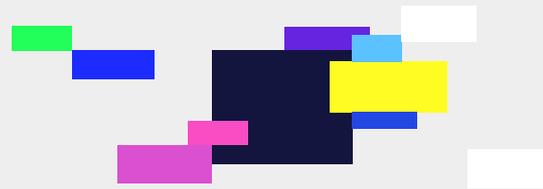


Я попробовал и подсел (отличные результаты)

Не знаю, что с этим делать (но точно стоит дорого)

Верю во всю эту чушь

НОВАЯ ОТРАСЛЬ – НОВЫЕ СЛОЖНОСТИ



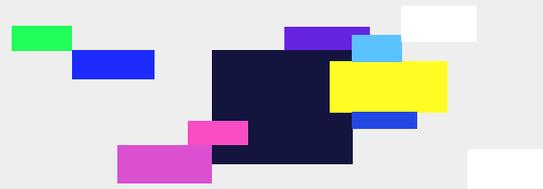
ВНУТРЕННИЙ МИР

- + Оптимизация процессов
- + Снижение затрат (на производство)
- + Рост отдачи от сотрудников
- + Рост LTV или ARPU клиентов

ВНЕШНИЙ МИР

- + Снижение затрат (на привлечение)
- + Повышение эффективности привлечения
- + Новые потоки выручки (на своих данных)
- + Прозрачность инвестиций в рекламу

НОВАЯ ОТРАСЛЬ – НОВЫЕ СЛОЖНОСТИ



ВНУТРЕННИЙ МИР

- + Оптимизация процессов
 - + Снижение затрат (на производство)
 - + Рост отдачи от сотрудников
 - + Рост LTV или ARPU клиентов
-
- Высокая стоимость сотрудников
 - Дикая стоимость инфраструктуры
 - Отсутствие внятных рецептов и кейсов
 - Отсутствие гарантии результата

ВНЕШНИЙ МИР

- + Снижение затрат (на привлечение)
 - + Повышение эффективности привлечения
 - + Новые потоки выручки (на своих данных)
 - + Прозрачность инвестиций в рекламу
-
- Проблемы безопасности и онбординга данных
 - Мешанина в источниках данных
 - Сложность атрибуции результата
 - Законодательство очень (очень!) непонятное

НОВАЯ ОТРАСЛЬ – НОВЫЕ СЛОЖНОСТИ

ВНУТРЕННИЙ МИР

- + Оптимизация процессов
 - + Снижение затрат (на производство)
 - + Рост отдачи от сотрудников
 - + Рост LTV или ARPU клиентов
-
- Высокая стоимость сотрудников
 - Дикая стоимость инфраструктуры
 - Отсутствие внятных рецептов и кейсов
 - Отсутствие гарантии результата

РАДОСТНЫЙ ПРИМЕР

Сегментация клиентов по склонности к жалобам, прекращение продажи сервиса тем, кто жалуется

ГРУСТНЫЙ ПРИМЕР

Создан продукт, но не отработаны механизмы его применения, большое сопротивление персонала

-75%
жалующихся

+XXX%
дополнительной выручки

-XXM ₺
впустую потраченных денег

НОВАЯ ОТРАСЛЬ – НОВЫЕ СЛОЖНОСТИ

ВНУТРЕННИЙ МИР

- + Оптимизация процессов
- + Снижение затрат (на производство)
- + Рост отдачи от сотрудников
- + Рост LTV или ARPU клиентов

- Высокая стоимость сотрудников
- Дикая стоимость инфраструктуры
- Отсутствие внятных рецептов и кейсов
- Отсутствие гарантии результата

ВНЕШНИЙ МИР

- + Снижение затрат (на привлечение)
- + Повышение эффективности привлечения
- + Новые потоки выручки (на своих данных)
- + Прозрачность инвестиций в рекламу

- Проблемы безопасности и онбординга данных
- Мешанина в источниках данных
- Сложность атрибуции результата
- Законодательство очень (очень!) непонятное

НОВАЯ ОТРАСЛЬ – НОВЫЕ СЛОЖНОСТИ

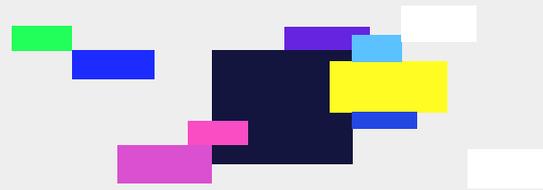
ВНУТРЕННИЙ МИР

- Кажется, что здесь всё очень непонятно, но на деле на рынке уже есть внятные **индустриальные практики**, дающие понятный результат
- + Оптимизация процессов
 - + Снижение стоимости привлечения данных
 - + Рост отдачи от сотрудников
 - + Рост LTV или ARPU клиентов
 - Высокая стоимость сотрудников
 - Дикая стоимость инфраструктуры
 - Отсутствие внятных рецептов и кейсов
 - Отсутствие гарантии результата

ВНЕШНИЙ МИР

- + Снижение затрат (на привлечение)
- + Повышение эффективности привлечения
- + Новые потоки выручки (на своих данных)
- + Прозрачность инвестиций в рекламу
- Проблемы безопасности и онбординга данных
- Мешанина в источниках данных
- Сложность атрибуции результата
- Законодательство очень (очень!) непонятное

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПРАКТИКИ: КОЕ-ЧТО УЖЕ ВПОЛНЕ УСТОЯЛОСЬ



АВТОМОБИЛИ

- + Wi-Fi роутеры для сбора трафика
- + Доходимость
- + Предиктивные таргетинги
- + Интересы к сегменту авто
- + CRM + медиа

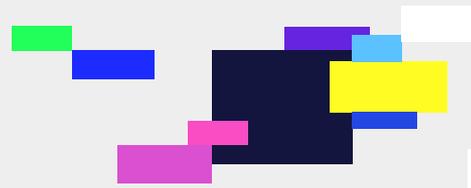
FMCG

- + Таргетинг на категории
- + Атрибуция на продажи
- + Оптимизация дистрибуции
- + Отчётность по малым сетям (ОФД)
- + CRM + медиа

РИТЕЙЛЕРЫ

- + Wi-Fi роутеры для сбора трафика
- + Предсказание покупок
- + Гео-периметры
- + Информирование CRM (сигналы)
- + Next best offer, скоринг

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПРАКТИКИ: КОЕ-ЧТО УЖЕ ВПОЛНЕ УСТОЯЛОСЬ



АВТОМОБИЛИ

- + Wi-Fi роутеры для сбора трафика
- + Доходимость
- + Предиктивные таргетинги
- + Интересы к сегменту авто
- + CRM + медиа

FMCG

- + Таргетинг на категории
- + Атрибуция на продажи
- + Оптимизация дистрибуции
- + Отчётность по малым сетям (ОФД)
- + CRM + медиа

РИТЕЙЛЕРЫ

- + Wi-Fi роутеры для сбора трафика
- + Предсказание покупок
- + Гео-периметры
- + Информирование CRM (сигналы)
- + Next best offer, скоринг

ФАРМА

- + Триггеры на эпидемии
- + Отчётность по фарм-сетям
- + Таргетинги на категории
- + Атрибуция на продажи

НЕДВИЖИМОСТЬ

- + Ретаргетинг наружной рекламы
- + Тепловые карты объектов
- + Семейные изменения (планы)
- + Клиенты «в рынке»

БАНКИ

- + Скоринг клиентов (бомба вообще)
- + Клиенты «в рынке»
- + Транзакции
- + Wi-Fi роутеры для сбора трафика

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПРАКТИКИ: КОЕ-ЧТО УЖЕ ВПОЛНЕ УСТОЯЛОСЬ



АВТОМОБИЛИ

- + Wi-Fi роутеры для сбора трафика
- + Доходимость
- + Предиктивные таргетинги
- + Интересы к сегменту авто
- + CRM + медиа

@mail.ru
group

FMCG

- + Таргетинг на категории
- + Атрибуция на продажи
- + Оптимизация дистрибуции
- + Отчётность по малым сетям (ОФД)
- + Яндекс

Яндекс

TRMPLN

РИТЕЙЛЕРЫ

- + Wi-Fi роутеры для сбора трафика
- + Предсказание покупок
- + Гео-периметры
- + Информирование CRM (сигналы)
- + Next best offer

(ONE)FACTOR

ФАРМА

- + Триггеры на эпидемии
- + Отчётность по фарм-сетям
- + Таргетинги на категории
- + Атрибуция на продажи

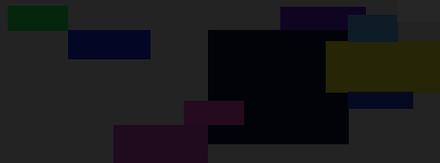
НЕДВИЖИМОСТЬ

- + Ретаргетинг наружной рекламы
- + Te+ CleverData, Weborama, DoubleData, FirstData Клиенты «в рынке»
(и возможно, кто-то ещё, о ком мы сегодня не знаем)
- + Клиенты «в рынке»

БАНКИ

- + Скоринг клиентов (бомба вообще)
- + Клиенты «в рынке»
- + Wi-Fi роутеры для сбора трафика

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПРАКТИКИ: КОЕ-ЧТО УЖЕ ВПОЛНЕ УСТОЯЛОСЬ



АВТОМОБИЛИ

- + Wi-Fi роутеры для сбора трафика
- + Доходимость
- + Предиктивные таргетинги
- + Интересы к сегменту авто
- + CRM + медиа

FMCG

- + Таргетинг на категории
- + Атрибуция на продажи
- + Оптимизация дистрибуции
- + Отчётность по малым сетям (ОФД)
- + CRM + медиа

РИТЕЙЛЕРЫ

- + Wi-Fi роутеры для сбора трафика
- + Предсказание покупок
- + Гео-периметры
- + Информирование CRM (сигналы)
- + Next best offer, скоринг

О ПРОДАВЦАХ, ПРОДУКТАХ, КОРОЛЯХ И КАПУСТЕ

ФАРМА

- + Триггеры на эпидемии
- + Отчётность по фарм-сетям
- + Таргетинги на категории
- + Атрибуция на продажи

НЕДВИЖИМОСТЬ

- + Ретаргетинг наружной рекламы
- + Тепловые карты объектов
- + Семейные изменения (планы)
- + Клиенты «в рынке»

БАНКИ

- + Скоринг клиентов (бомба вообще)
- + Клиенты «в рынке»
- + Транзакции
- + Wi-Fi роутеры для сбора трафика